

Der Rendite-Check

Ist schon alles optimiert – oder lässt sich die Rendite doch noch verbessern ?



Herbert Baumann

Beginnend in der Investitionsgüter-Marktforschung und Beratung ist Herbert Baumann seit 1987 als selbständiger

- **Consultant**
- **Interim Manager**
- **Business Coach**
- **Beirat**

tätig. Er begleitet produzierende Unternehmen verschiedenster Größenordnung bei strategischen sowie operativen Fragen und Problemstellungen.



Mitglied in der Dachgesellschaft Deutscher Interim Manager



Mitglied im Marketing Club München



Kontakt:

Office Aufkirchen
Am Gartenfeld 16
D - 82281 Aufkirchen

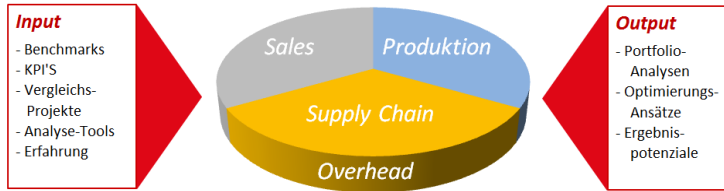
Office München
Beethovenplatz 2
D - 80336 München

Tel.: +49 - 8145 - 99 66 40
Fax: +49 - 8145 - 99 77 20

E-Mail:
H.Baumann@BMC-Muenchen.com

Website:
www.BMC-Muenchen.com

Bildquelle: © v.poth / fotolia.com



Aufgabenstellung

Die Zielsetzung des Rendite-Checks besteht im Aufzeigen von Optimierungsansätzen in den Strukturen und Geschäftsabläufen eines Unternehmens, den damit erzielbaren Wachstums- und Einsparungspotentialen und deren Auswirkung auf das Firmenergebnis.

- Definition der erforderlichen Unternehmensdaten und Kennzahlen
- Analyse und Bewertung der Kennzahlen gegenüber Benchmarks
- ½ Tag Ergebnis-Präsentation mit Aufzeigen möglicher Optimierungspotenziale und Empfehlungen

Vorgehensweise

Das Unternehmen wird von 2 Senior-Managern mit Erfahrung aus über 100 Projekten auf den Prüfstand gestellt.

Dabei werden qualitative und quantitative Rahmendaten über eigens entwickelte Checklisten und Tools analysiert und in Benchmarks mit anderen Unternehmen verglichen. Aufbau- und Ablauforganisationen werden kritisch hinterfragt.

Das Ergebnis sind Auswertungen, Portfolio-Darstellungen und Gewichtungen. Auf dieser Basis werden Empfehlungen für Projekt-Ansätze in Hinblick auf das zu erzielende Umsatzwachstum, die Kosteneinsparungen und damit die Ergebniseffekte in der GuV abgegeben.



Projekt-Ablauf

- 1 Tag Gespräche von 2 Senior-Managern mit der Geschäftsleitung
- Aufnahme der Strukturen und Rahmendaten

Bisherige Projekte

Auszug Referenz-Projekte (gemäß GuV-Struktur)

- Umsatz**
 - Preisstrategien Bestandskunden
 - Reaktivierung inaktive Altkunden
 - Neukundenakquise
 - Cross-Selling
 - Innovationsmanagement
- Materialeinsatz**
 - Lieferantenstrategie
 - Warengruppenstrategie
 - Bedarfsbündelung bei B-Teilen
 - E-Procurement für C-Teile
 - Make or buy-Strategien
- Personalkosten**
 - Prozessoptimierung Produktion
 - Prozessoptimierung Administration
 - Shared Services (Konzerne)
 - Profitcenter Interne Technische Dienste
 - Outsourcing Sekundärprozesse
- Sonstige Kosten**
 - Energiesenkungskonzepte
 - Reduktion Reisekosten
 - Outsourcing IT
 - Incourcing von Fremdleistungen
 - Optimierung Versicherungsverträge
 - Reduktion Reklamationen über QS
- Abschreibungen**
 - Optimierung Investitionsprozesse
 - Anlagenleasing
- Zinsen**
 - Optimierung Working Capital
 - Reduktion Bestände (RS, UE, FE)
 - Verbesserung Banken-Rating
 - Beschaffung Beteiligungskapital

Besonders zu beachten sind die EBT-Hebel der einzelnen Maßnahmenbereiche.

So führt in einem Unternehmen mit einem aktuellen EBT von 3% eine Preiserhöhung von 3% zur Verdoppelung des Firmenergebnisses.

Demgegenüber sind z.B. Maßnahmen im Sachkostenbereich

zwar auch wichtig, aber mit einer anderen Priorität zu betrachten.

Projektleitung - der USP

Die Projektleitung erfolgt durch Senior Manager, die unternehmensrelevante Themen sowohl aus der Consulting- wie auch aus der Geschäftsführungsposition kennen und damit schon „beide Seiten“ vertreten haben. Die Profile zeigen:

- Erfahrung aus vielen Jahren in Consulting und Leitungsfunktionen
- Experten mit sich ergänzendem Fachwissen aus Vertrieb, Supply Chain und Produktion
- Jeweils 25 Jahre Projekterfahrung im produzierenden Gewerbe
- 360° Unternehmens-Rundumblick
- Seniorität und über 50 Jahre alt
- Hands-on Mentalität

Zielsetzung für Projekt-Ergebnisse

Auf Basis und aus der Erfahrung bereits realisierter Projekte leitet sich als Zielsetzung für die Projektergebnisse ab:

- Umsatzsteigerung > 10%
- EBT-Verbesserung > 100%

Beispiel der Effekte

GuV Unternehmens-Beispiel	Effekte		
	Mio €	+ Umsatz Mio €	+ EBT Mio €
Umsatz	85,0	11,5	3,5
Materialeinsatz	43,4		1,6
Personalkosten	21,3		1,2
Sonstige Kosten	11,5		0,6
EBITDA	8,8	11,5	6,9
Afa	2,1		0,1
Zinsen	1,6		0,1
EBT	5,1	11,5	7,1

EBT	Ist	5,1	Ziel	12,2
-----	-----	-----	------	------

Herzlichst
Ihr